



GROUP ALLIANCE GULF SARL

Consultant / Representation / International Trade and Commodity Trading / Export of Agro-allied Products / Raw Cashew Nut and kernel / Training

OFFRE D'EMPLOI

RECRUTEMENT : BUSINESS DEVELOPPEUR APORTEUR D'AFFAIRES INDEPENDANT (H/F)

Référence : GAG/25/03/2024/SHR publié le 25/03/2022

GROUP-ALLIANCE GULF SARL Entreprise africaine ayant pour activité principale, la formation, et le négoce des matières premières.

Notre entreprise www.group-alliancegulf.com est leader en Afrique du négoce des matières premières.

Dans la dynamique d'avoir le plus grand réseau de négociant, elle a créé un département de formations sous le label www.startupane.com, ce label a lancé un concept dit tourisme entrepreneurial, une activité qui consiste à aller dans différents pays à travers le monde former les gens dans le domaine du négoce des matières premières, profiter pour à la fois du voyage pour découvrir le pays et rencontrer les acteurs économiques locaux et internationaux.

Elle aussi est leader dans le domaine de la formation au négoce des matières premières.

Nous cherchons à élargir notre réseau d'apporteurs d'affaires indépendants pour promouvoir le tourisme entrepreneurial de Singapour.

Pour chaque vente effectuée (il s'agit d'une formation qui coûte entre 2900 € et 5300€), vous percevez 10% de commissions récurrentes voir ici <https://www.startupane.com/formations/negoce-de-matieres-premieres/>.

En effet, vous avez l'opportunité de vous joindre à nous à Singapour lors de la formation si vous parvenez à nous apporter 5 clients dans ce cas, la formation vous sera offerte.

DESCRIPTION DU POSTE :

Nous recherchons des commerciaux indépendants motivés et autonomes pour promouvoir nos services auprès de différentes entreprises, et personnes intéressées.

En tant que commercial indépendant, vous serez responsable de générer des prospects, de présenter notre offre de manière convaincante et de conclure des ventes.

Vous travaillerez de manière autonome, en organisant votre propre emploi du temps et en gérant votre portefeuille client.

Vous avez la flexibilité de travailler à distance et la liberté de cibler n'importe quel marché, local ou international, pour décrocher de plus gros clients et maximiser leurs opportunités de vente.



GROUP ALLIANCE GULF SARL

Consultant / Representation / International Trade and Commodity Trading / Export of Agro-allied Products / Raw Cashew Nut and kernel / Training

RESPONSABILITES :

- Identifier et démarcher activement de nouveaux clients potentiels dans divers marchés.
- Prospector et contacter activement les potentiels clients pour présenter notre offre.
- Identifier les besoins des clients potentiels et proposer des solutions adaptées à leurs besoins.
- Présenter et vendre notre tourisme entrepreneurial de fidélisation client digitale, adaptée aux besoins des clients de différents secteurs.
- Négocier et conclure des contrats de vente, en veillant à atteindre et à dépasser les objectifs de vente.
- Construire et entretenir des relations durables avec les clients.
- Assurer un suivi régulier avec les clients pour garantir leur satisfaction et fidélisation.
- Atteindre et dépasser les objectifs de vente fixés par l'entreprise.

COMPETENCES REQUISES :

- Expérience préalable dans la vente, de préférence dans le domaine du marketing digital.
- Excellentes compétences en communication et en négociation.
- Capacité à travailler de manière autonome et à gérer efficacement son temps.
- Forte motivation et orientation vers les résultats.

CONDITIONS DE REMUNERATION :

Ce poste est basé sur un système de commission uniquement, sans salaire de base.

Les commerciaux doivent donc avoir un statut d'indépendant (ou envisagent de le faire) pour postuler.

Ils seront rémunérés sur la base de commissions de 10% sur les ventes réalisées.

Vous souhaitez donner du sens à votre travail et afficher les valeurs de notre entreprise.

Vous avez l'esprit d'équipe, vous avez de l'aisance en matière de communication écrite, orale et relationnelle.

Vous êtes réactif, dynamique, enthousiaste, persévérant, fiable avec le goût du challenge pour le bon déroulement de vos missions, nous vous assurons :

Un kit de communication

Un email professionnel créé sur notre base de données.

Un code promo unique, chaque client utilisant ce code promo recevra une remise de 5% sur le prix affiché.

Postuler ici talents@group-alliancegulf.com



GROUP ALLIANCE GULF SARL

Consultant / Representation / International Trade and Commodity Trading / Export of Agro-allied Products / Raw Cashew Nut and kernel / Training

AUTRES INFORMATIONS

Type de contrat : travailleur indépendants

Disponibilité : Immédiatement

Lieu : Douala / Makébé, télétravail

La date limite de dépôt des dossiers le 10 avril 2024 à 00 heures.

Afin d'analyser rapidement votre profil, nous recevons les demandes uniquement par voie électronique sous la référence **CANDIDATURE AU POSTE D'APPORTEUR D'AFFAIRES**

GAG/25/03/2025/SHR publié le 25/03/2024 à l'adresse talents@group-alliancegulf.com